1. **Определение понятия «Экономика»**

**Эконо́мика** (от [др.-греч.](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D1%80%D0%B5%D0%B2%D0%BD%D0%B5%D0%B3%D1%80%D0%B5%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%8F%D0%B7%D1%8B%D0%BA) οἶκος — *дом* и νόμος — *правило, закон*, буквально «правила ведения хозяйства») — хозяйственная деятельность [общества](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%B1%D1%89%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE), а также вообще совокупность отношений, складывающихся в системе [производства](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B8%D0%B7%D0%B2%D0%BE%D0%B4%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE), распределения, [обмена](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%B1%D0%BC%D0%B5%D0%BD) и потребления.

Впервые в научном труде слово «экономика» появляется в IV в. до н. э. у [Аристотеля](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D1%80%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C), который называет её «естественной наукой». Аристотель противопоставлял экономику [хрематистике](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A5%D1%80%D0%B5%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0) — отрасли деятельности человека, связанной с извлечением [выгоды](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%B8%D0%B1%D1%8B%D0%BB%D1%8C). В современной [философии](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B8%D0%BB%D0%BE%D1%81%D0%BE%D1%84%D0%B8%D1%8F) экономика рассматривается как система общественных отношений, рассмотренных с позиции понятия [стоимости](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%BE%D0%B8%D0%BC%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C). Главная функция экономики состоит в том, чтобы постоянно создавать такие [блага](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%BB%D0%B0%D0%B3%D0%BE_(%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0)), которые необходимы для жизнедеятельности людей и без которых общество не сможет развиваться. Экономика помогает удовлетворить потребности человека в мире ограниченных ресурсов.

Экономика — это система хозяйствования, включающая отрасли материального производства и нематериальной сферы. Нематериальной сферой экономики принято считать [религию](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D0%BB%D0%B8%D0%B3%D0%B8%D1%8F), [искусство](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D1%81%D0%BA%D1%83%D1%81%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE), [науку](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B0%D1%83%D0%BA%D0%B0), [здравоохранение](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B4%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BE%D0%BE%D1%85%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5), [образование](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%B1%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5), [спорт](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82). Экономика общества представляет собой сложный и всеохватывающий организм, который обеспечивает жизнедеятельность каждого человека и общества в целом.

1. **Типы экономических систем**

**Экономическая система** ([англ.](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B3%D0%BB%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%8F%D0%B7%D1%8B%D0%BA) *Economic system*) — совокупность всех экономических процессов, совершающихся в обществе на основе сложившихся в нём отношений собственности и хозяйственного механизма. В любой экономической системе первичную роль играет производство в совокупности с распределением, обменом, потреблением. Во всех экономических системах для производства требуются экономические ресурсы, а результаты хозяйственной деятельности распределяются, обмениваются и потребляются. В то же время в экономических системах есть также элементы, которые отличают их друг от друга:

* социально-экономические отношения;
* организационно-правовые формы хозяйственной деятельности;
* хозяйственный механизм;
* система стимулов и мотиваций участников;
* экономические связи между предприятиями и организациями.

**А) Современная рыночная экономическая система**

Рынок - сложная экономическая система общественных взаимоотношений в сфере экономического воспроизводства. Он обусловлен несколькими принципами, которые обуславливают его сущность и отличают от других экономических систем. Эти принципы основываются на свободе человека, его предпринимательских талантах и на справедливом отношении к ним государства. Действительно, данных принципов немного - их можно посчитать по пальцам одной руки, однако их важность для самого понятия рыночной экономики трудно переоценить. Причем эти основы, а именно: свобода индивида и честное соревнование - очень тесно связаны с понятием правового государства. Гарантии же свободы и честного соревнования могут быть даны лишь в условиях гражданского общества и правового государства. Но и сама суть прав, обретенных человеком в условиях правового государства, есть право свободы потребления: каждый гражданин вправе устраивать свою жизнь так, как ему представляется, в рамках его финансовых возможностей. Человеку необходимо, чтобы права на собственность были нерушимыми, и в этой защите своих прав основную роль играет он сам, а роль по защите от незаконных посягательств на собственность гражданина других граждан берет на себя государство. Такой расклад сил удерживает человека в рамках закона, так как в идеале государство стоит на его стороне. Закон, который начинают уважать, какой бы он ни был, становится справедливым хотя бы для того, кто его уважает. Но, защищая права граждан, государство не должно переходить границу, как тоталитаризма, так и хаоса. В первом случае инициатива граждан будет сдерживаться или проявляться в извращенном виде, а во втором - государство и его законы могут быть сметены насилием. Однако "дистанция" между тоталитаризмом и хаосом достаточно велика, и государство в любом случае должно играть "свою" роль. Роль эта заключается в эффективном регулировании хозяйства. Под регулированием следует понимать весьма широкий спектр мер, и чем эффективнее его использование, тем выше доверие к государству.

**Отличительные черты:**

* многообразие форм собственности, среди которых по-прежнему ведущее место занимает частная собственность в различных её видах;
* развертывание научно-технической революции, ускорившей создание мощной производственной и социальной инфраструктуры;
* ограниченное вмешательство государства в экономику, однако роль правительства в социальной сфере по-прежнему велика;
* изменение структуры производства и потребления (возрастание роли услуг);
* рост уровня образования (послешкольное);
* новое отношение к труду (творческое);
* повышение внимания к окружающей среде (ограничение безоглядного использования природных ресурсов);
* гуманизация экономики («человеческий потенциал»);
* информатизация общества (увеличение численности производителей знаний);
* [ренессанс](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D1%81%D1%81%D0%B0%D0%BD%D1%81) малого бизнеса (быстрое обновление и высокая [дифференциация](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B8%D1%84%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%86%D0%B8%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F) выпускаемой продукции);
* глобализация хозяйственной деятельности (мир стал единым рынком).

**Б)** [**Традиционная экономическая система**](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D1%80%D0%B0%D0%B4%D0%B8%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0)

В экономически слаборазвитых странах существует традиционная экономическая система. Этот тип экономической системы базируется на отсталой технологии, широком распространении ручного труда, многоукладности экономики.

Многоукладность экономики означает существование при данной экономической системе различных форм хозяйствования. Сохраняются в ряде стран натурально-общинные формы, основанной на общинном ведении хозяйства и натуральных формах распределения созданного продукта. Огромное значение имеет мелкотоварное производство. Оно основано на частной собственности на производственные ресурсы и личном труде их владельца. В странах с традиционной системой мелкотоварное производство представлено многочисленными крестьянскими и ремесленными хозяйствами, которые доминируют в экономике.

В условиях относительно слабо развитого национального предпринимательства огромную роль в экономике рассматриваемых стран часто играет иностранный капитал.

В жизни общества преобладают освещенные веками традиции и обычаи, религиозные культурные ценности, кастовые и сословные деления, сдерживая социально-экономический прогресс.

Решение ключевых экономических задач имеет специфические особенности в рамках различных укладов. Для традиционной системы характерна такая особенность – активная роль государства. Перераспределяя через бюджет значительную часть национального дохода, государство направляет средства на развитие инфраструктуры и оказания социальной поддержки беднейшим слоям населения. Традиционная экономика основана на традициях, передающихся из поколения в поколение. Эти традиции определяют, какие товары и услуги производить, для кого и каким образом. Перечень благ, технология производства и распределение базируются на обычаях страны. Экономические роли членов общества определяются наследственностью и кастовой принадлежностью. Такой тип экономики сохраняется сегодня в ряде так называемых слаборазвитых стран, в которые технический прогресс проникает с большими трудностями, ибо он, как правило, подрывает устоявшиеся в этих системах обычаи, традиции.

Преимущества традиционной экономики

* стабильность;
* предсказуемость;
* добротность и большое количество благ.

Недостатки традиционной экономики

* беззащитность перед внешними воздействиями;
* неспособность к самосовершенствованию, к прогрессу.

**Отличительные черты:**

* крайне примитивные технологии;
* преобладание ручного труда;
* все ключевые экономические проблемы решаются в соответствии с вековыми обычаями;
* организация и управление экономической жизнью осуществляется на основе решений совета.

**В)** [**Административно-командная система (плановая)**](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0)

Эта система господствовала ранее в СССР и странах восточной Европы, и ряде азиатских государств.

Характерными чертами АКС является общественная (а в реальности – государственная) собственность практически на все экономические ресурсы, монополизация и бюрократизация экономики в специфических формах, централизованное экономическое планирование как основа хозяйственного механизма.

Хозяйственный механизм АКС имеет ряд особенностей. Он предполагает, во-первых, непосредственное управление всеми предприятиями из единого центра – высших эшелонов государственной власти, что сводит на нет самостоятельность хозяйственных субъектов. Во-вторых, гос-во полностью контролирует производство и распределение продукции, в результате чего исключаются свободные рыночные взаимосвязи между отдельными хозяйствами. В-третьих, государственный аппарат руководит хозяйственной деятельностью с помощью, преимущественно, административно - распорядительных методов, что подрывает материальную заинтересованность в результатах труда.

Полное огосударствление хозяйства вызывает невиданную по своим масштабам монополизацию производства и сбыта продукции. Гигантские монополии, утвердившиеся во всех областях народного хозяйства и поддерживаемые министерствами и ведомствами, при отсутствии конкуренции не заботятся о внедрении новинок техники и технологии. Для порождаемой монополией дефицитной экономики характерно отсутствие нормальных материальных и людских резервов на случай нарушения сбалансированности хозяйства.

В странах с АКС решение общеэкономических задач имело свои специфические особенности. В соответствии с господствующими идеологическими установками задача определения объема и структуры продукции считалась слишком серьезной и ответственной, что бы передать ее решение самим непосредственным производителям – промышленным предприятиям, совхозам и колхозам.

Централизованное распределение материальных благ, трудовых и финансовых ресурсов осуществлялось без участия непосредственных производителей и потребителей, в соответствии с заранее выбранными как *общественные* целями и критериями, на основе централизованного планирования. Значительная часть ресурсов в соответствии с господствующими идеологическими установками направлялась на развитие военно-промышленного комплекса.

Распределение созданной продукции между участниками производства жестко регламентировалось центральными органами по средствам повсеместно применяемой тарифной системы, а так же централизованно утверждаемых нормативов средств в фонд заработной платы. Это вело к преобладанию уравнительного подхода к оплате труда

**Основные черты:**

* государственная собственность практически на все экономические ресурсы;
* сильная монополизация и бюрократизация экономики;
* централизованное, директивное экономическое планирование, как основа хозяйственного механизма.

**Основные черты хозяйственного механизма:**

* непосредственное правление всеми предприятиями из единого центра;
* государство полностью контролирует производство и распределение продукции;
* государственный аппарат руководит хозяйственной деятельностью с помощью преимущественно административно-командных методов.

Этот тип экономической системы характерен для Кубы, Северной Кореи, Албании и др.

**Г) Смешанная система**

**Отличительные черты:**

* приоритетность рыночной организации экономики;
* многосекторность экономики;
* государственное УПРАВЛЯЮЩЕЕ предпринимательство сочетается с частным при всесторонней его поддержке;
* ориентация государственной финансовой, кредитной и налоговой политики на экономический рост и социальную стабильность;
* социальная защита населения.

Данный тип экономической системы характерен для России, Китая, Швеции, Франции, Японии, Великобритании, СШA

1. **Основные факторы производства**

**Фа́кторы произво́дства** — [ресурсы](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D1%81%D1%83%D1%80%D1%81), необходимые для производства товаров и услуг. Традиционно подразделяются на составляющие:

* трудовые ресурсы, или труд;
* инвестиционные ресурсы, или капитал;
* природные ресурсы, или земля;
* предпринимательский талант, или предпринимательские способности;
* информация; специфической формой информации является [**технология**](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%B5%D1%85%D0%BD%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8F);

[**Труд**](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D1%80%D1%83%D0%B4) представляет собой целесообразную деятельность человека по созданию экономических благ, проявление совокупности умственных и физических способностей человека.

[**Капитал**](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B0%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BB) включает в себя совокупность созданных прошлым трудом человека благ. Ошибочное мнение, что акции, облигации, деньги, банковские депозиты не относятся к данному фактору производства.

[**Земля**](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B5%D0%BC%D0%BB%D1%8F) как фактор производства охватывает все сельскохозяйственные угодья и городские земли, которые отведены под жилищную или промышленную застройку, а также совокупность природных условий, необходимых для производства товаров и услуг.

[**Предпринимательский талант**](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE) предполагает особые способности человека, заключающиеся в его умении:

* организовывать производство и выпуск товаров и услуг путем соединения всех необходимых факторов производства;
* принимать основные решения по управлению производством и ведению бизнеса;
* рисковать денежными средствами, временем, трудом, деловой репутацией, поскольку деятельность на рынке связана с большой неопределенностью, а результат не гарантирован;
* быть новатором, то есть внедрять новые технологии, новые продукты, методы организации производства.

Одним из ключевых экономических ресурсов на современном этапе развития общества является [**информация**](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F).

Обладание достоверной информацией является необходимым условием для решения стоящих перед экономическим субъектом проблем. Вместе с тем даже полная информация не является гарантией успеха. Умение использовать полученные сведения для принятия наилучшего при сложившихся обстоятельствах решения характеризует такой ресурс, как [**знания**](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F). Носителями этого ресурса выступают квалифицированные кадры в сфере управления, продажи и обслуживания покупателей, технического обслуживания товара. Именно этот ресурс дает наибольшую отдачу в бизнесе. «То, что отличает сильную компанию от слабой — это прежде всего уровень квалификации ее специалистов и управленческого состава, его знаний, мотиваций и устремлений»

В условиях рыночной экономики все перечисленные выше экономические ресурсы свободно покупаются и продаются и приносят своим владельцам *особый (факторный)доход*:

* [рента](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B0) (земля.);
* [процент](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D0%BD%D1%82) (капитал);
* [заработная плата](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B0%D1%80%D0%B0%D0%B1%D0%BE%D1%82%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D1%82%D0%B0) (труд);
* [прибыль](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%B8%D0%B1%D1%8B%D0%BB%D1%8C) (предпринимательская способность).

1. **Три основных вопроса экономики**

Главной экономической задачей является выбор наиболее эффективного варианта распределения факторов производства в целях решения проблемы ограниченности ресурсов и безграничности человеческих желаний. Отражением этой проблемы является постановка **трех основных вопросов экономики**.

*1. Что должно производиться* - т.е. какие товары и в каком количестве;

*2. Как будут производиться товары* ,т.е. кем, с помощью каких ресурсов и какой технологии они должны быть воспроизведены ;

***3****.* ***Для кого предназначаются товары***, т.е. кто должен потреблять товары и извлекать из них пользу.

Рассмотрим содержание каждого вопроса. Первый важнейший выбор - какие товары производить, легко проиллюстрировать на примере общества, выпускающего только два товара А и Б. Факторы производства, используемые в одном месте, не могут в то же время применяться в другом производстве. Это означает, что производство товара А влечет за собой потерю возможности производить товар Б и имеет альтернативную стоимость.

**Альтернативная стоимость** товара или услуги - это стоимость, измеренная с точки зрения потерянной возможности заниматься наилучшей из доступных альтернативных деятельностей, требующей того же времени или тех же ресурсов.

Денежные затраты и альтернативная стоимость - это пересекающиеся понятия. Некоторые альтернативные стоимости, такие как плата за обучение, принимают форму денежных расходов, в то время как другие, такие как затраты свободного времени, не проявляются в денежном виде. Некоторые денежные расходы, как та же плата за обучение, представляют собой альтернативные стоимости, т.к. могли быть израсходованы на другие потребности. Другие денежные затраты, например на одежду, питание и т.д., существуют всегда и поэтому не включаются в альтернативную стоимость.

Второй основной экономический выбор - как производить. Он связан с существованием нескольких способов производства товара или услуги Автомобили можно делать, например, на высоко автоматизированных фабриках с огромным количеством капитального оборудования и относительно малой долей труда, но их можно делать и на малых предприятиях, использующих большее количество труда. Ключевым соображением при принятии решения о том, как производить, является эффективность распределения ресурсов или эффективность Парето.

**Эффективность Парето**- это такой уровень организации экономики, при котором общество извлекает максимум полезности из имеющихся ресурсов и технологий, и уже невозможно увеличить чью-либо долю в полученном результате, не сократив другую*.*

Когда эффективность достигнута, то большее количество товара может быть произведено ценой потери возможности производить что-то еще, если факторы производства и знания неизменны. Однако эффективность производства можно увеличить при улучшении общественного разделения труда. Его важными характеристиками являются специализации и кооперация, позволяющие учитывать сравнительные преимущества в производстве товара.

**Сравнительное преимущество** - это способность производить товар или услугу по относительно меньшей альтернативной стоимости.

Проиллюстрируем принцип сравнительного преимущества примером. Предположим, что два студента подрабатывают в конторе. Сергей может напечатать письмо за 5 минут, надписать и заклеить конверт за 1 минуту. Андрею нужно потратить 10 минут на письмо и 5 минут на конверт. Работая независимо друг от друга они могут сделать 14 писем в час. Используя принцип сравнительного преимущества, эффективнее организовать работу так, чтобы Андрей, имеющий меньшую альтернативную стоимость в печатании писем, занимался только этим. Тогда Сергей заклеивал и надписывал подготовленные Андреем письма, затратив на это 6 минут, а в оставшееся время самостоятельно подготовить еще 9. В этом случае общий итог работы будет максимальным и составит 15 писем.

Принцип сравнительного преимущества имеет достаточно широкое применение. Он может использоваться не только для организации производства внутри предприятия, но и в связи с разделением труда между фирмами или государственными агентствами, а также между странами.

Третий ключевой вопрос экономики - это распределение произведенного продукта между членами общества. Он может рассматриваться как в терминах эффективности, так и с точки зрения справедливости.

**Эффективность в распределении** - ситуация, в которой невозможно путем перераспределения существующего количества благ удовлетворить желание одного человека более полно, не нанося этим ущерба удовлетворению желаний другого человека*.*

**Справедливость в распределении** трактуется по-разному. Выделим две крайние концепции. Согласно первой, весь доход и богатство должны распределяться поровну. Альтернативная позиция состоит в том, что справедливость зависит не от «уравниловки», а от действия механизма распределения, основанного на праве частной собственности и отсутствия дискриминации. При этом равенство возможностей важнее, чем равенство доходов. В рыночной экономике любой продукт распределяется между потребителями на основе их желания и способности заплатить за него существующую цену. Дискуссии об эффективности распределения рассматриваются как часть позитивной экономики, а о справедливости - как часть нормативной.

Вопросы что, как и для кого производить являются основными и общими для всех типов хозяйств, но разные экономические системы решают их по-своему.

1. **Производственные возможности в экономический системе и проблема выбора.**

**В экономике действуют три субъекта:**

1. Продавец (производитель);
2. Покупатель (потребитель);
3. Общество.

Перед каждым из экономических субъектов стоит проблема выбора.

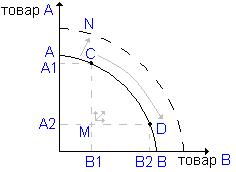
**Потребителю** необходимо максимально удовлетворить потребности при ограниченном доходе.

**Производителю** необходимо получить прибыль при эффективной комбинации факторов производства.

**Правительство** ставит перед собой задачу максимального удовлетворения общественных потребностей.

Экономический аспект проблемы выбора заключается в определении, какой вариант использования ограниченных ресурсов обеспечивает максимум доходности.

Моделью решения этой экономической проблемы является **график производственных возможностей**.



М стремится к кривой производственных возможностей.

Чтобы увеличить производство товара А нужно сократить производство товара В и наоборот. АВ - не предел возможностей. Производитель сам решает что производить А или В товар. Но если полностью отказаться от производства А или В, то производство будет убыточным. Издержки упущенных возможностей теряются.

**Кривая производственных возможностей** отражает отрицательную зависимость между парными величинами максимальных результатов при планах использования ограниченных производственных ресурсов.

Для решения проблемы выбора необходимо рассмотреть альтернативные (временные) издержки. Так экономисты называют количество одного товара, которым необходимо пожертвовать для увеличения другого товара. Такие издержки называются **временными, альтернативными или издержками упущенных возможностей**.

**Закон возрастающих временных издержек гласит**: Производство дополнительных единиц одного продукта влечет за собой сокращение производства другого продукта.

Форма кривой производственных возможностей отражает фундаментальный закон экономики ограниченных ресурсов. По мере максимизации производства определенного продукта эффективность использования ресурсов падает.

1. **Микроэкономика и макроэкономика**

Микроэкономика является одной из двух основных частей экономической теории наряду с макроэкономикой.

Макроэкономика изучает взаимосвязь между агрегированными экономическими величинами (национальным доходом, уровнем занятости, объемом денежной массы), а также усредненными величинами - средним уровнем процентной ставки, средним уровнем инфляции.

Принципиальное различие между микроэкономикой и макроэкономикой заключается в том, что микроэкономика анализирует поведение отдельных потребителей и фирм, строит теоретические модели их поведения. Для макроэкономики поведение отдельных потребителей и фирм находится внутри "черного ящика", содержимое которого не интересует макроэкономиста (главным образом, потому что очень СЛОЖНО проанализировать такое большое количество данных). Поэтому макроэкономист исследует зависимости между общими, агрегированными результатами этого черного ящика.

Однако есть и другие определения различия микро- и макроэкономики. Весьма распространена точка зрения, согласно которой дело не в индивидуальном или агрегированном анализе, а в анализе полной занятости и неполной занятости. Микроэкономика занимается вопросами эффективного полного использования ресурсов, а макроэкономика пытается понять причины недозанятости и избыточных мощностей.

Это действительно похоже на правду, так как микроэкономисты как правило увлечены исследованием воображаемого мира, в котором все, разумеется, приходит в равновесие, и более того - ее интересуют только равновесные состояния, а не сам путь к равновесию, который и был бы для микроэкономики исследованием "неравновесия", состояния неполной занятости ресурсов. А макроэкономика вынуждена заниматься объяснением существующих феноменов безработицы или инфляции и поэтому по определению строит модели неполной занятости. Это объясняется еще и тем, что в рамках всего хозяйства часть отраслей всегда находится в процессе "настройки" и поэтому агрегированные показатели демонстрируют неполную занятость ресурсов.

1. **Рыночная система и фундаментальные вопросы экономики**

Перед всякой экономикой возникает пять фундаментальных вопросов:

а) В каких пределах следует использовать имеющиеся ресурсы?

б) Какие товары и услуги нужно производить?

в) Как их производить?

г) Среди кого следует эту продукцию распределить?

д) Способна ли система адаптироваться к изменениям в потребительских вкусах, в структуре имеющихся ресурсов и в технологии производства?

В рыночной экономике взаимодействующие решения конкурирующих покупателей и продавцов определяют систему цен на продукты и ресурсы в любой данный период времени.

Производятся только те продукты, производство которых приносит общий доход, покрывающий все издержки, включая нормальную прибыль. Продукцию, изготовление которой не приносит нормальной прибыли, производить не станут.

Получение отраслью экономической прибыли свидетельствует о том, что эта отрасль процветает, и служит сигналом к ее расширению. Убытки означают, что отрасль неблагополучная, и ведут к сокращению ее производства. Расширение и сокращение производства—это самоограничивающиеся процессы. Расширение

отрасли увеличивает объем рыночного предложения по сравнению с величиной рыночного спроса, а ценя продукта при этом снижается до уровня, при котором исчезает экономическая прибыль. По мере сокращения производства отрасли уменьшается рыночное предложение по сравнению с рыночным спросом; возникающее в результате повышение цены продукта ликвидирует убытки и снова обеспечивает отрасли нормальную прибыль.

В конкурентной рыночной экономике существует суверенитет потребителя. Угроза убытков и соблазн получать прибыли заставляют предприятия и поставщиков ресурсов руководствоваться в своей деятельности требованиями потребителей.

Конкуренция вынуждает фирмы применять требующую наименьших издержек, а поэтому и экономически самую эффективную, наиболее производительную технологию.

Рыночная система играет двойственную роль в распределении между домохозяйствами национального продукта. Цены, которые каждое домохозяйство получает за поставляемые им количества и виды ресурсов, определяют н часть национального продукта в долларовом выражении, поступающую в распоряжение каждого домохозяйства. При существующих вкусах потребителей цены на продукты играют решающую роль в формировании структуры денежных расходов потребителей. В рамках денежного дохода каждого домохозяйства потребительские предпочтения и относительные цены товаров определяют распределение национального продукта.

Конкурентная рыночная система в состоянии доводить до сведения поставщиков ресурсов и предпринимателей изменения в потребительских вкусах н тем самым способствовать осуществлению надлежащих коррекций в распределении ресурсов экономики. Конкурентная рыночная система создает также условия,стимулирующие технический прогресс и накопление капитала.

Конкуренция, как главный механизм контроля в рыночной экономике, благоприятствует возникновению тождества личных и общественных интересов; как бы направляемая "невидимой рукой", конкуренция управляет корыстными мотивами предприятий и поставщиков ресурсов таким образом, чтобы стимулировать заинтересованность общества в эффективном использовании редких ресурсов.

Основное экономическое преимущество рыночной системы заключается в ее постоянном стимулировании эффективности производства. Экономика производит то, что требуют потребители, путем применения самой эффективной технологии. Рыночная система функционирует и корректируется автоматически в результате индивидуальных, децентрализованных решений,а не централизованных решений правительства.

Против рыночной системы выдвигается несколько критических аргументов: а) ее контрольный механизм н конкуренция с течением времени ослабевают; б) свойственные рыночной системе неравенство доходов, неспособность учитывать коллективные потребности и наличие внешних выгод и издержек препятствуют производству такого набора товаров н услуг, какой прежде всего необходим обществу; в) конкурентная рыночная система не гарантирует полной занятости и стабильного

уровня цен.

Рыночная система американского капитализма отличается от конкурентной рыночной системы тем, что первую характеризуют: а) малочисленность конкурентов и наличие барьеров на пути вступления на некоторые рынки и б) правительственное вмешательство в экономику, ставящее целью исправить крупные дефекты рыночной системы. Однако конкурентная рыночная система представляет собой удобную модель, позволяющую понять рыночную систему экономики США.

1. **Субъекты рыночного хозяйства**

Основных субъектов рыночного хозяйства принято подразделять на три группы:

- домашние хозяйства;

- бизнесмены (предприниматели);

- правительство.

Домашнее хозяйство - основная структурная единица, функционирующая в потребительской сфере экономики. Она может состоять из одного или более человек. В рамках домашнего хозяйства потребляются конечные продукты сферы материального производства и сферы услуг. Домашние хозяйства являются собственниками и поставщиками рабочей силы и других факторов производства в рыночной экономике. Полученные от продажи услуг труда, капитала и другие деньги расходуются на удовлетворение личных потребностей (а не для наращивания прибыли).

Бизнесмены - это деловые люди, имеющие собственные предприятия, которые функционируют с целью получения дохода (прибыли). Бизнес предполагает вложение в дело собственного или заемного капитала. Доход от этого капитала расходуется не на личное потребление, а для расширения производственной деятельности. Бизнес обеспечивает поступление товаров и услуг на рынки товаров и услуг.

Правительство представлено главным образом различными бюджетными организациями, которые не имеют своей целью получение прибыли, а осуществляют функции государственного регулирования экономики, социальной политики и внешнеэкономической деятельности.

Один и тот же человек может быть в составе и домашнего хозяйства, и бизнеса, и правительственного учреждения. Например, работая по найму государственным служащим, вы являетесь представителем правительственной организации; владея ценными бумагами какой-либо корпорации, вы представляете бизнес; расходуя свой доход на цели личного потребления, вы являетесь членом домашнего хозяйства. Современная рыночная экономика - это целая система рынков:

- товаров и услуг;

- труда;

- ссудных капиталов;

- ценных бумаг;

- валютных рынков и др.

**9. Преимущества и негативные стороны рынка**

**Роль рынка в экономике.** Рынку принадлежит важная *позитивная* роль в структуре экономики. Конкурентная рыночная система способствует развитию научно-техничес­кого прогресса, побуждает применять новейшие технологии, рационально использовать ресурсы. Кроме того, она обеспе­чивает своим субъектам реальную экономическую свободу, свободу выбора форм и способов хозяйствования, гаранти­руемую досконально разработанным законодательством.

Достоинством рынка является и то, что он формирует и воспитывает "экономического человека", для которого характерны расчетливость и предприимчивость, готов­ность идти на риск, ощущение личной ответственности за свои действия. Командная же система формирует "челове­ка административного", больше склонного к выполнению чужих распоряжений, а потому и малоинициативного

Рынок с высокой степенью эффективности решает про­блему производства необходимых потребителям товаров и услуг. Рыночная экономика в принципе не знает таких традиционных для командно-административной системы явлений, как дефицит, очереди и т.д. Рыночный механизм сам создает постоянно действующие стимулы для повыше­ния эффективности производства.

Рыночный механизм устанавливает четкую зависи­мость между реальным вкладом в создание необходимого потребителю товара и размером получаемого дохода.

Важным преимуществом рыночной экономики являет­ся то, что это саморегулирующаяся система. Она способна эффективно функционировать без прямого вмешательства государства.

Современная рыночная система лучше, чем другие, приспособлена к использованию достижений научно-технического прогресса, интенсификации производства и в конечном счете полному удовлетворению потребностей об­щества. Лежащий в ее основе рынок обнаружил свое преимущество в использовании побудительных стимулов к высокоэффективной хозяйственной деятельности. Рынок имеет и *негативные* стороны. Он не в состоянии обеспечить эффективное решение ряда стратегических задач развития экономики, социальных проблем. Рынку, предо­ставленному самому себе, присущи анархичность и стихий­ность, приводящие к экономическим потерям и снижению эффективности хозяйствования. Рынок обостряет проблему социального неравенства, порождает значительную диффе­ренциацию доходов, имущественное расслоение населения.

Рыночная конкуренция приводит к экономической дифференциации производителей, высвобождению работ­ников и безработице, обострению социального положения малообеспеченных слоев населения. Рынок благоприятст­вует экономически сильным группам потребителей, в то время как экономически слабые группы (пенсионеры, ин­валиды, молодежь и др.) остаются порой обделенными.

Рынок не восприимчив к долгосрочным общегосудар­ственным программам, связанным с ликвидацией социаль­ного неравенства, экологией, обустройством территорий. Он не в состоянии самостоятельно реализовать стратеги­ческие идеи в области науки и техники, осуществить в масштабе всей национальной экономики крупные струк­турные сдвиги, ориентированные на перспективу.

**Роль государства в рыночной экономике.** Рынок предполагает использование механизма государственного регулирования для решения различных проблем.

Государство обеспечивает защиту прав производителей и потребителей; принимает законы, обеспечивающие право собственности; оказывает противодействие неограничен­ной власти монополий, разрабатывает антимонопольное законодательство; принимает санкции против продажи не­качественных товаров, ложной информации о деятельнос­ти фирм; улучшает функционирование рынка путем созда­ния стабильной обстановки в стране. Государство берет на себя расходы на оборону, содержание правоохранитель­ных органов, дороги, дорожную разметку и знаки и т.д. Оно производит затраты на некоторые виды страхования, связанные с производственной деятельностью: страхова­ние на случай безработицы, по старости.

Государство тратит средства, осуществляя контроль за состоянием окружающей среды и утилизацией отходов про­изводства. Такие затраты особенно необходимы в Беларуси, где 27 % территории заражено радиоактивными элементами. Для того чтобы Беларусь могла стать чистой страной, на ближайшие десятилетия надо порядка 100 млрд дол. Государство субсидирует здравоохранение, образование, различные благотворительные программы.

Сам рыночный механизм порождает ряд проблем, требующих вмешательства государства. К ним относится про-1дема еправедливого распределения доходов. Для рынка (аиболее характерным является распределение, соответст­вующее вложениям в факторы производства. За пределами такого распределения остаются инвалиды, больные, Дру­гие нетрудоспособные граждане. Государство должно обес­печить право на труд тех, кто может и хочет работать. рыночная экономика неизбежно связана с безработицей.

**10. Функции государства в рыночной экономике.**

Регулирующие функции государства в рыночной экономике сводятся к трем основным - законодательной, стабилизирующей, распределительной.

Законодательная функция предусматривает, что государство разрабатывает систему экономических, социальных и организационно-хозяйственных законов и постановлений, которые устанавливают определенные «правила игры», то есть правовые основы рыночной экономики, таким образом, гарантируя одинаковые права и возможности для субъектов всех форм собственности и хозяйствования.

Для защиты конкуренции как основного условия и регулятора рыночной экономики государство разрабатывает антимонопольное законодательство. Это дает возможность субъектам рыночной экономики реализовать свои интересы, заставляет их действовать согласованно и не нарушать объективных законов рынка. И происходит это естественно, без команд и приказов. Стабилизирующим функция государства заключается в поддержании высокого уровня занятости и ценовой равновесия, а также в стимулировании экономического роста. Для этого государство: 1) определяет цели, направления и приоритеты экономического развития, выделяет соответствующие ресурсы для их реализации, использует денежно-кредитные и бюджетно-налоговые рычаги 2) берет на себя организацию предложения денег; 3) обеспечивает занятость населения и стабильный уровень цен, проводя соответствующую фискальную и кредитно-денежную политику, направленную на предотвращение инфляции и безработице.

Распределительная функция связана, с одной стороны, с достижением более справедливого распределения доходов в обществе, а с другой - с более эффективным размещением ресурсов в рыночной экономике. Для осуществления этой функции, которая способствует исправлению определенных недостатков рыночной системы, государство: 1) осуществляет перераспределение средств групп населения, которые имеют высокие доходы, в пользу нетрудоспособных и малообеспеченных, проводя соответствующую фискальную политику, политику регулирования цен; 2) устанавливает и контролирует минимальный размер заработной платы; 3) берет на себя функцию обеспечения общественными благами, в производстве которых частные и коллективные субъекты не заинтересованы, но без этих благ не возможно существование общества.

Государство играет также важную роль в регулировании внешнеэкономических отношений и валютного рынка, миграции капиталов и рабочей силы, контролирования платежных балансов. Это способствует стабилизации национальной экономики и развития мирового хозяйства.

Выполнение государством регулирующих функций в условиях рыночной экономики обеспечивает достижение баланса экономики на макроуровне, проведение эффективной денежно-кредитной политики, социальная защита малообеспеченных слоев населения. Без регулирующего воздействия государства нельзя осуществить структурные преобразования, модернизацию материально-технической базы некоторых отраслей.

Итак, современная рыночная система органично сочетает свободную конкуренцию и рычаги государственного регулирования, т.е. является регулируемой социально ориентированной экономикой.

Игнорирование любого из этих принципов приводит к негативным последствиям: монополизма, инфляции, спада деловой активности. При этом чрезвычайно важно, чтобы деятельность государства направлялась только па устранение негативных явлений рыночных отношений. Она ни в коем случае не масс нарушать внутришньоринкови связи или противодействовать ей. Поэтому в условиях рыночной экономики не должно существовать директивно распределения производственных ресурсов и потребительских товаров, административного контроля над ценами, тотального директивно планирования, что характерно для A / fmopumapno-бюрократической системы. Иначе разрушается рыночная среда, что приводит к возникновению государственного монополизма, директивные экономики.

**11. производственный цикл предприятия**

Производственный цикл - один из важнейших технико-экономических показателей, который является исходным для расчета многих показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. На его основе, например, устанавливаются сроки запуска изделия в производство с учетом сроков его выпуска, рассчитываются мощности производственных подразделений, определяется объем незавершенного производства, и осуществляются другие планово-производственные расчеты.

Производственный цикл изготовления изделия (партии) представляет собой календарный период нахождения его в производстве от запуска исходных материалов и полуфабрикатов в основное производство до получения готового изделия (партии).

Структура производственного цикла включает время выполнения основных, вспомогательных операций и перерывов в изготовлении изделий (рис. 8.2).

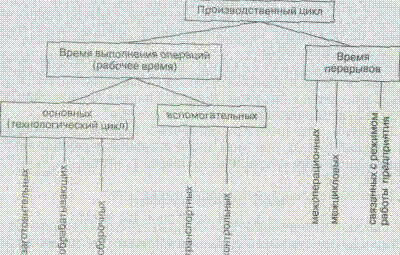


Рис. 8.2. Структура производственного цикла

Время выполнения основных операций обработки изделий составляет технологический цикл и определяет время, в течение которого осуществляется прямое или косвенное воздействие человека на предмет труда.

Перерывы могут быть разделены на две группы: 1) перерывы, связанные с установленным на предприятии режимом работы, - нерабочие дни и смены, междусменные и обеденные перерывы, внутрисменные регламентированные перерывы для отдыха рабочих и т.п.; 2) перерывы, обусловленные организационно-техническими причинами, - ожидание освобождения рабочего места, ожидание на сборке комплектующих узлов и деталей, неравенство производственных ритмов на смежных, т.е. зависимых друг от друга, рабочих местах, отсутствие энергии, материалов или транспортных средств и т.д.;

При расчете длительности производственного цикла учитываются лишь те затраты времени, которые не перекрываются временем технологических операций (например, затраты времени на контроль, транспортирование изделий). Перерывы, вызванные организационно-техническими неполадками (несвоевременное обеспечение рабочего места материалом, инструментами, нарушение трудовой дисциплины и т.п.), при расчете плановой длительности производственного цикла не учитываются.

При расчете продолжительности производственного цикла необходимо учитывать особенности движения предмета труда по операциям, существующим на предприятии. Обычно используется один из трех видов; последовательный, параллельный, параллельно-последовательный.

При последовательном движении обработка партии одноименных предметов труда на каждой последующей операции начинается лишь тогда, когда вся партия прошла обработку на предыдущей операции.

### ****Продолжительность цикла****

На продолжительность производственного цикла влияет множество факторов: технологических, организационных и экономических. Технологические процессы, их сложность и многообразие, техническая оснащенность предопределяют время обработки деталей и продолжительность сборочных процессов. Организационные факторы движения предметов труда в процессе обработки связаны с организацией рабочих мест, самого труда и его оплатой. Организационные условия в еще большей степени влияют на продолжительность выполнения вспомогательных операций, обслуживающих процессов и перерывы.

Экономические факторы обусловливают уровень механизации и оснащенность процессов (а, следовательно, их длительность), нормативы незавершенного производства.

Чем быстрее совершается производственный процесс (чем меньше длительность производственного цикла), являющийся одним из элементов кругооборота оборотных средств, тем больше будет скорость их оборачиваемости, тем большее число оборотов они совершают в течение года.

В результате происходит высвобождение денежных ресурсов, которые могут быть использованы для расширения производства на данном предприятии.

По той же причине происходит сокращение (абсолютное или относительное) объема незавершенного производства. А это означает высвобождение оборотных средств в их вещественной форме, т.е. в форме конкретных материальных ресурсов.

Производственная мощность предприятия или цеха прямо зависит от длительности производственного цикла. Под производственной мощностью понимается максимально возможный выпуск продукции в плановом периоде. И поэтому ясно, что чем меньше затрачивается времени на производство одного изделия, тем большее их число может быть изготовлено за тот же период времени.

Производительность труда при сокращении длительности производственного цикла повышается в результате увеличения объема выпуска продукции за счет увеличения производственной мощности, что приводит к уменьшению доли труда вспомогательных рабочих в единице продукции, а также доли труда специалистов и служащих.

Себестоимость продукции при сокращении производственного цикла снижается за счет уменьшения в себестоимости единицы продукции доли общезаводских и цеховых расходов при увеличении производственной мощности.

Таким образом, сокращение длительности производственного цикла - один из важнейших источников интенсификации и повышения эффективности производства на промышленных предприятиях.

Резервом уменьшения длительности производственного цикла служит совершенствование техники и технологии, применение непрерывных и совмещенных технологических процессов, углубление специализации и кооперирования, внедрение методов научной организации труда и обслуживания рабочих мест, внедрение робототехники.

**12. Издержки производства. Виды издержек**

Понятие издержек основывается на факте редкости ресурсов и возможности их альтернативного использования. Издержки со стороны фирмы - выплаты, которые фирма обязана сделать, или доходы, которые фирма должна обеспечить поставщику ресурсов для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах. Издержки бывают внутренние и внешние. Денежные доходы, которые фирма несет в пользу поставщиков сырья, топлива, энергию и др., называются внешними. Их называют также явными или бухгалтерскими издержками, потому что они отражаются в бухгалтерском учете предприятия и имеют форму денежных платежей поставщикам факторов производства и промежуточных изделий. Издержки на собственный ресурс (оборудование), называются внутренними или неявными. Статьи бухгалтерских издержек - это статьи затрат, образующих себестоимость продукции. Статьи следующие: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация и прочие затраты. Издержки производства зависят от цен необходимых ресурсов, от технологии, т.е. от количества ресурсов, необходимых для производства. Экономисты считают издержками все платежи - внутренние и внешние, необходимые для изготовления продукта (услуги). Постоянные издержки производства - такие издержки, величина которых не меняется в зависимости от изменения объема производства. *Постоянные* издержки связаны с функционированием производственного оборудования фирмы, даже если фирма ничего не производит. К постоянным издержкам относится оплата обязательств по облигационным займам, рентные платежи, отчисления на амортизацию, страховые взносы, зарплату. *Переменные* издержки - такие издержки, величина которых меняется в зависимости от изменения объема производства. К ним относятся затраты на сырье, топливо, энергию, транспорт, трудовые ресурсы. Прирост суммы переменных издержек, связанных с увеличением объема производства на одну единицу, не является постоянным. Общая сумма издержек - это сумма постоянных и переменных издержек при данном объеме производства. Она будет уменьшаться при увеличении объема производства и нарастать при уменьшении предельной производительности. Переменными издержками предприниматель может управлять, постоянные - находятся вне контроля фирмы. *Средние издержки* - издержки в расчете на единицу продукции. Они используются для формирования цены. *Средние постоянные издержки* определяются путем деления суммарных постоянных издержек на количество произведенной продукции. *Средние переменные* издержки определяются путем деления суммарных переменных издержек на кол-во произведенной продукции. *Средние общие* издержки можно рассчитать путем деления суммы общих издержек на кол-во продукции. *Предельные издержки* - дополнительные или добавочные издержки, связанные с производством еще одной единицы продукции. Предельные издержки помогают определить предельную загруженность, выше которой производство не эффективно. С помощью предельных издержек можно определить минимальный эффективный размер предприятия.

Издержки обращения - затраты, связанные с доставкой продукции потребителю. Производительные - транспорт, хранение, подработка. Чистые - затраты, обусловленные сменой форм стоимости.

**13. Доход предприятия**

##### Доходы предприятия - экономический показатель работы предприятия, отражающий финансовые поступления от всех видов деятельности.

##### Доходы предприятия - общая сумма денег, полученная от продаж.

Увеличение выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг) — главное условие роста финансовых доходов коммерческих организаций. Объем выручки от реализации продукции зависит от количества и качества и ассортимента произведенной продукции, а также от уровня цен и тарифов. При этом источником финансовых ресурсов организации является не вся поступившая денежная выручка в полном объеме, а лишь часть ее.

За счет поступившей выручки возмещаются денежные средства, израсходованные на приобретение сырья, материалов, топлива, энергии и т.д., часть выручки направляется в амортизационный фонд для накопления средств.

Помимо выручки от основной деятельности организации могут иметь доходы от реализации продукции, не имеющей отношения к их основной деятельности.

Внереализационные доходы полученные за нарушение условий хозяйственных договоров (штрафы, пени, неустойки; денежные средства, полученные безвозмездно; поступления в возмещение причиненных организации убытков и т. п.).

К чрезвычайным доходам относятся поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии и т.п.): страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов и т.д

**14. Прибыль предприятия. Максимизация прибыли**

Прибыль — выступает как превышение доходов от продажи товаров (услуг) над произведенными затратами (капиталом).

Прибыль является одним из **обобщающих оценочных показателей деятельности предприятий** (организаций, учреждений).

Прибыль выполняет две важнейшие **функции: 1)** характеризует конечные финансовые результаты деятельности предприятия, размер его денежных накоплений; 2) является главным источником финансирования затрат на производственное и социальное развитие предприятия (налог на прибыль — важнейший элемент доходов государственного бюджета).

Основной принцип деятельности предприятия (фирмы) состоит в стремлении **к** максимизации прибыли. По этой причине **прибыль выступает основным показателем эффективности производства**.

С развитием рыночных отношений происходит расширение традиционного понимания прибыли, сводившегося к разнице между доходами и издержками. Это соответствовало «бухгалтерскому» определению прибыли. С переходом к рынку, кроме бухгалтерской, определяют и «экономическую» прибыль. В бухгалтерских расчетах прибыль представляет часть доходов, остающихся после возмещения текущих затрат и процентов по краткосрочным кредитам банков в самом общем виде можно записать так:

П = Д - И, где

П — прибыль, Д — доходы, И — издержки производства. **Доходы** — важнейший экономический показатель работы предприятий (фирм), отражающий их финансовые поступления от всех видов деятельности, конечным результатом которой выступает произведенная и реализованная продукция (оказанные услуги, выполненные работы), оплаченные заказчиком.

Соответственно видам издержек фирмы подразделяются и доходы

Общий доход — TR (total revenue) — это денежная сумма, получаемая от продажи определенного количества товара (выручки). Он равен цене товара, умноженной на это количество товара:

TR = Q х Р

**Средний доход—** AR (average revenue)— равен общему доходу, деленному на количество единиц продукции:

AR=TR/Q

**Предельный доход** — MR (marginal revenue)—это приращение общего дохода за счет бесконечно малого увеличения количества произведенной и проданной продукции (приращение общего дохода при увеличении продаж на единицу продукции): /\Q

Предельный доход позволяет оценить возможность окупаемости каждой дополнительной единицы выпускаемой продукции. И в сочетании с показателем предельных издержек служит стоимостным ориентиром возможностей расширения предприятия.

Когда фирма получает «нулевую экономическую прибыль», она покрывает свои издержки. Существует и понятие «нормальная прибыль» — это прибыль, от которой владельцы фирмы отказываются, используя свои собственные ресурсы в своей фирме, но которую они могли бы получить, вложив свои ресурсы в иное дело. «Нормальная прибыль» представляет альтернативную стоимость использования поставляемых собственниками фирмы ресурсов.

**Максимальная прибыль** достигается во взаимодействии внутренних и внешних факторов деятельности фирмы. Основное требование максимизации прибыли — прибыльность каждой единицы выпуска. Фирма стремится максимизировать раз-ность между общим доходом и общими издержками. Производство каждой дополнительной единицы продукции увеличивает объем на величину предельных издержек, но одновременно повышается и общий доход — на величину предельного дохода. Пока предельный доход больше предельных издержек, прибыль в целом повышается, ее предельная максимизация еще не достигнута и фирма может увеличивать объем производства. Как только предельные издержки оказываются выше предельного дохода, рост общей прибыли замедляется и увеличение выпуска становится убыточным. Следовательно, величина прибыли достигает максимума при таком выпуске продукции, при котором предельный доход равен предельным издержкам.

Таким образом, фирма, принимая решение о росте производства продукции, может руководствоваться простым правилом: ей следует увеличивать производство до уровня, на котором предельный доход становится равным предельным издержкам.

**15. Показатели эффективности функционирования предприятия**

Эффективность производства в широком понимании это соотношение результатов и затрат. Направления повышения доходности и рентабельности предприятий.  
Эффективность использования средств производства характеризует фондоотдача – выпуск продукции на единицу основных производственных фондов.  
Затраты сырья, материалов, топлива на единицу продукции выражаются показателем материалоемкости продукции. Он показывает реальную величину затрат предметов труда. Если предприятие смогло приобрести производственные элементы по ценам ниже рыночных, то это для предприятия экономия средств, а не самих элементов и не сказываете» на масштабах производства.  
Производство материальных благ и предоставления услуг связанно использованием сырьевых, топливно-энергетических, трудовых ресурсов, а также машин, оборудование. Эти ресурсы учитываются в денежной форме. Выраженные в денежной форме затраты ресурсов на осуществление предпринимательской деятельности называют затратами производства.  
При любой формы предпринимательской деятельности, ориентированной на получение прибыли, последний будет тем больший при заданном объеме производства, чем меньшие затраты производства. Таким образом, затраты производства тесно связанные с прибылью. Следует отметить, что в экономической литературе нет единства в взглядах при выяснении сущности затрат производства и прибыли.  
Классическая, в особенности марксистская, экономическая теория источником общественного богатства считают работу, то есть стоит на основах трудовой теории стоимости. Получается, что затраты производства представляют собой затраты живого и овеществленного труда, выраженные в денежной форме. К. Маркс обосновал наличие двух видов затрат производства: общественные затраты и затраты производственных единиц (предприятии). Между ними есть количественные и качественные отличия.  
Общественные затраты определяются затратами общественной работы н составляют стоимость продукта для общества. Затраты товаропроизводителя, или капиталиста, определяются затратами капитала на привлечение ресурсом.  
трудовых и материальных, для создания продукта или услуги по целью получения прибыли. По Марксу, “то, чего стоит товар капиталистам, измеряется затратами капитала, и то, чего товар действительно стоит, -затратами труда” [Маркс К. Капитал. Т. 3 // Маркс К, Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. - Т. 25. - 4,1. - С.30]. Затраты производства и их виды в трактовании неоклассиков заметно отличаются от классической экономической теории. Они выходят из факта ограниченности ресурсов и предположения о наиболее эффективных вариантах их использования в процессе производства определенного товара или услуги

**16. Полезность как фактор потребительского выбора**

**ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ВЫБОР** — решение потребителя о приобретении или каком-либо способе потребления некоторого блага (товара или услуги). Многие экономисты не разделяют понятий П. в. и предпочтения, поскольку полагают, что фактическое решение потребителя однозначно выявляет и его предпочтение. Иначе говоря, что мы предпочитаем, то реально и выбираем, делая свои приобретения. Однако это неверно, напр., в условиях дефицита тех или иных товаров: потребительский выбор, вынужденный тем, что предпочитаемый товар невозможно купить, не выявляет истинного предпочтения.

Основу теории потребительского выбора составляет теория предельной полезности. Как считают западные экономисты, от полезности того или иного товара (услуги) для потребителя зависит поведение потребителя на рынке товаров (услуг).

**Потребительское поведение** — процесс формирования спроса потребителей на разнообразные товары и услуги. Потребительское поведение отдельных покупателей формирует совокупный спрос, определяет объем производства товаров и услуг и их предложение на рынках.

Определяющими факторами потребительского поведения служат предпочтения потребителей, их доходы (бюджеты) и цены на товары (услуги).

**Потребительское предпочтение** — процесс сравнения определенного ассортиментного набора потребительских товаров и услуг с точки зрения их полезности. При этом имеется в виду рациональное поведение каждого потребителя. Это означает, что каждый потребитель имеет индивидуальную шкалу предпочтений. Следуя ей, а также учитывая свой ограниченный доход (бюджет), он стремится достичь максимально возможной степени удовлетворения (полезности).

Ситуация,когда потребитель не может увеличить общую полезность, которую он может получить при определенном доходе, и расходует меньше денег на покупку одного блага и больше — на покупку другого, называется потребительским равновесием.

**Полезностью**называют удовлетворение, которое получают потребители от потребления того или иного товара (услуги).

Различают полезность общую и предельную.

**Общая полезность** — удовлетворение, связанное с потреблением определенного вида товара (услуги).

**Предельная полезност**ь — прирост общей полезности в результате приобретения дополнительной единицы определенного вида товара (услуги).

Рациональность поведения потребителя заключается в том, что на свой денежный доход он будет стремиться приобрести такой набор товаров (услуг), который бы максимально удовлетворял его потребностям, предпочтениям и составлял бы для него наивысшую полезность. Это возможно при соблюдении правила (принципа) максимизации полезности. Суть его такова: приобретая набор товаров (услуг), каждый потребитель должен распределить свой денежный доход таким образом, чтобы полезность, полученная от последней денежной единицы, израсходованной на приобретение того или иного товара (услуги), была одинаковой. Математически этот принцип можно представить в виде универсального уравнения

**17. Гипотеза рационального поведения потребителя**

Почему потребитель покупает некоторые товары? Очевидно, эти товары удовлетворяют какие-то его потребности. Да, но почему из всех товаров он покупает именно эти товары и притом именно в таких количествах? Экономисты полагают, что потребитель выбирает некоторый "лучший" набор товаров из тех, что можно приобрести на его доход. "Лучший"? Но в каком смысле? Как можно сравнивать разные товары? Что, например, "лучше" - бутерброд с колбасой, булочка с изюмом, яблоко или чашка бульона? Понятно, что общего, универсального ответа на этот вопрос быть просто не может. Ответ зависит от обстоятельств и от вкусов выбирающего.

Заметим, что разные люди, имея одинаковый доход, тратят этот доход по-разному. Представьте, что у вас на руках миллион и подумайте, как бы вы свой миллион истратили. Предложите теперь этот вопрос вашим друзьям и знакомым - наверняка узнаете много интересного.

Так может ли потребитель в этих условиях выбрать какой-то лучший набор товаров? Экономическая теория предполагает, что может. Потребитель .выбирает лучший *со своей точки зрения* набор товаров. Экономисты исходят из того, что не существует некой объективной шкалы, позволяющей определять, какой товар "лучше", а какой - "хуже". Но экономисты предполагают, что каждый потребитель имеет свою субъективную шкалу предпочтений, т.е. знает, что ему нравится больше, а что меньше. Причем потребитель стремится выбрать наиболее предпочтительный для себя набор товаров (конечно, в пределах своего дохода).

Это предположение носит название *гипотезы о* *рациональности потребителя*. Слово "рациональность" в названии гипотезы не следует толковать в том смысле, что человек, истративший всю зарплату на букет цветов любимому актеру, "нерационален", а его коллега, отложивший половину зарплаты на черный день, "рационален". С точки зрения экономиста, поведение и того, и другого является рациональным, если они только действительно выбрали самые предпочтительные для себя варианты. Экономист не оценивает шкалу предпочтений потребителя; для экономиста важно лишь то, что такая шкала существует и потребитель стремится получить на свои деньги максимум удовлетворения. Если мы назовем это удовлетворение словом "полезность", то гипотеза о рациональном поведении может быть сформулирована следующим образом: потребитель ведет себя так, чтобы максимизировать полезность при ограниченном доходе.

Трудно переоценить значение гипотезы о рациональности потребителя для экономической науки. Ведь именно на основе этой гипотезы удалось построить последовательную и непротиворечивую теорию потребления, которая и будет рассмотрена в настоящем выпуске.

Споры о реалистичности рассматриваемой гипотезы ведутся и по сей день. Действительно, в состоянии ли человек, подобно электронно-вычислительной машине, мгновенно сравнивать множество вариантов и выбирать самый предпочтительный из всех предлагаемых современной цивилизацией (да еще зачастую в условиях неполноты информации)? Не поддается данная гипотеза и экспериментальной проверке: ведь если человек следует в выборе своей индивидуальной системе предпочтений, то сторонний наблюдатель не может оценить рациональность этого выбора.

Представляется все же, что гипотеза о рациональности верно отражает главное содержание потребительского выбора - желание израсходовать свои деньги самым эффективным способом. Идеального рационального потребителя называют *экономическим человеком* (Homo oeconomicus). Как писал известный французский экономист и историк экономической науки Ш. Жид, "Homo oeconomicus - это скелет, но это тот скелет, который позволяет экономической науке ходить".

**18. Бюджетное ограничение потребителя**

**Бюджетная область потребителя**

**Карта безразличия потребителя** показывает его субъективное отношение к тому или иному набору товаров.

Однако способность потребителя удовлетворять свои вкусы и предпочтения, и следовательно, тот спрос, который он предъявляет на рынке, зависит от имеющегося в его распоряжении дохода и от цен на соответствующие товары.

Оба эти фактора в совокупности определяют область допустимых потребителю потребительских наборов, или бюджетную область.

**Бюджетное ограничение потребителя** может быть записано в виде неравенства:

**P1Q1 + P2Q2 ≤ R**

* P1 P2 — цены на соответствующие товары Q1 и Q2
* R — доходы потребителя

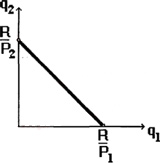
**Бюджетная линия**

Если потребитель полностью расходует свой доход на товары Q1 Q2 то мы получаем равенство:

**P1Q1 + P2Q2 = R**

Преобразовав данное равенство, получаем **уравнение бюджетной линии**, имеющее вид:

http://www.grandars.ru/images/1/review/id/35/51ba12f636.jpg



Бюджетная линия показывает набор комбинаций товаров Q1 и Q2, которые может приобрести потребитель, расходуя весь свой денежный доход. Наклон бюджетной линии определяется отношением P1/P2.

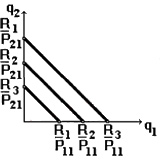
В многотоварной экономике и при условии учета сбережений потребителя, уравнение бюджетной линии можно в общем виде записать следующим образом:

**P1Q1 + P2Q2 + ... +PnQn + сбережения = R**

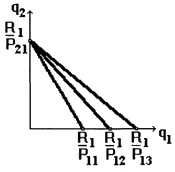
**Смещение бюджетной линии**

Изменение бюджетной области может происходить под воздействием двух основных факторов: изменение дохода и изменение цен на товары.

**Увеличение денежного дохода с R1 до R2 при неизменных ценах** позволит потребителю приобрести большее количество как одного, так и другого товара. Угол наклона бюджетной линии не изменится, поскольку цены остаются прежними, но сама линия сместится вверх и вправо параллельно самой себе. При понижении дохода линия сместится ниже и левее.



**Изменение цены на один из товаров при неизменном доходе** и цене другого товара изменит наклон бюджетной линии, равный отношению цен. Так, например, при сокращении цены P1 на товар Q1 максимальное количество товара, приобретаемое при данном доходе, увеличивается с R/P11 до R/P12. Соответственно уменьшается угол наклона бюджетной линии



**Из уравнения бюджетной линии вытекают также следующие свойства бюджетных ограничений потребителя:**

* при одновременном увеличении в n раз и цен P1, P2, и дохода R положение бюджетной прямой не меняется, и следовательно, область бюджетных ограничений останется прежней.
* увеличение цен в n раз равносильно сокращению дохода потребителя в то же количество раз.

**19. Влияние изменения дохода на положение бюджетной линии**

Поскольку положение бюджетной линии и размеры ограничиваемой ею области бюджетных возможностей зависят от величины дохода и относительных цен товаров, то их изменение приведет к сдвигу бюджетной линии. Рассмотрим сначала, как изменяется положение бюджетной линии при изменении дохода потребителя.

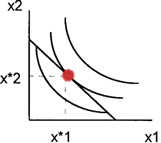


Предположим, что доход потребителя вырос при неизменном отношении цены обоих товаров. Графически это отразится на длине отрезка *ОА,* она увеличится. При этом наклон бюджетной линии не изменится. Следовательно, бюджетная линия сдвинется вправо и займет положение, параллельное прежнему.

Тем самым расширятся бюджетные возможности индивида вырастет его реальный доход, выраженный в единицах как одного, так и другого товара (одновременно вырастет длина отрезка *ОБ).* Если доход потребителя уменьшится, то будет иметь место параллельный сдвиг бюджетной линии влево.

**20. Оптимум потребителя. Правило максимизации полезности**

Товарный набор, максимизирующий совокупную полезность потребителя, называется **точкой потребительского равновесия (точкой оптимума)** и лежит в точке касания бюджетной линии и кривой безразличия (при условии, что товар желателен для потребителя то есть имеет положительную предельную полезность).



**Условия оптимума**

**Для оптимального потребительского набора выполняются следующие условия:**

* равновесная комбинация товаров (х\*1,х\*2) всегда лежит на бюджетной линии, а не под нею. Это означает, что для максимизации полезности потребитель должен полностью использовать имеющийся доход (сбережения тоже рассматриваются как доступный для "покупки" товар);
* в точке равновесия угол наклона кривой безразличия равен углу наклона бюджетной линии, или

http://chart.apis.google.com/chart?cht=tx&chl=tgугла наклона кривой безразличия = МRS = — Δх2/ Δх1,

http://chart.apis.google.com/chart?cht=tx&chl=tgугла наклона бюджетной линии = — Р1/Р2.

Следовательно, **второе условие максимизации полезности** предполагает такое распределение дохода потребителем, при котором предельная норма замещения одного товара другим равно обратному отношению их цен

**МRS = — Р1/Р2**,

или

**Δх2/ Δх1=Р1/Р2**.

Экономический смысл данного условия — **МRS** товара 2 товаром 1 определяет уровень, при котором потребитель желает заменить один товар на другой. Отношение цен (**Р1/Р2**) определяет уровень, при котором потребитель может заменить товар 2 товаром 1. Пока эти уровни не сравняются, возможны обмены, увеличивающие совокупную полезность потребителя.

Второе условие максимизации может быть записано по-другому. Из определения предельной полезности

**MU1= Δ TU/ Δх1;**

**MU2= Δ TU / Δх2.**

Если разделить МU1 на МU2, то мы получим

**МU1/МU2 = Δх2/ Δх1**,

или

**МU1/МU2 = Р1/Р2**.

Отсюда вытекает равенство

**МU1/ Р1 = МU2/ P2**.

В случае http://chart.apis.google.com/chart?cht=tx&chl=nтоваров, выражение принимает вид

**MU1/P1= MU2/P2 = …= MUn/Pn = MU сбережений**.

Это означает, что условия максимизации полезности, выведенные путем анализа кривой безразличия (ординалистским путем) и с помощью кардиналистской модели полезности, могут быть записаны одинаковым способом.

**21. Спрос. Факторы, влияющие на изменение спроса**

***СПРОС*** – платежеспособная потребность покупателей в данном товаре при данной цене. Спрос характеризуется ***величиной спроса*** – количеством товаров, которое покупатели готовы приобрести по данной цене. Под словом «готовы» нужно понимать то, что у них есть желание (потребность) и возможность (наличие необходимых денежных средств) для покупки товара в данном количестве. Необходимо заметить, что спрос – это потенциальная платежеспособная потребность. Его величина говорит о том, что покупатели готовы приобрести такое количество товаров. Но это не значит, что сделки в таких объемах действительно состоятся – это зависит от ряда экономических факторов. Например, производители могут оказаться не в состоянии выпустить такое количество товара. Можно рассматривать как ***индивидуальный*** спрос (спрос конкретного покупателя), так и ***общую величину*** спроса (спрос всех покупателей, присутствующих на рынке). В экономике изучается, в основном, общая величина спроса, так как индивидуальный спрос сильно зависит от личных предпочтений покупателя и, как правило, не отражает реальной картины, сложившейся на рынке. Так, конкретный покупатель может вообще не испытывать нужды в каком-либо товаре (например, велосипеде), тем не менее, на рынке в целом спрос на этот товар существует. Как правило, спрос на товар подчиняется ***закону спроса***.  
***ЗАКОН СПРОСА*** – закон, в соответствии с которым при увеличении цены на товар спрос на этот товар снижается при прочих неизменных ***факторах***. Закон спроса может иметь отдельные исключения. Например, для некоторых престижных товаров небольшое увеличение цены иногда может приводить к повышению спроса, так как более высокая, по сравнению с аналогами, цена, создает у покупателя иллюзию того, что этот товар более качественный или модный. Закон спроса имеет общепринятое в экономической науке графическое отображение в виде ***графика спроса***.  
***ГРАФИК СПРОСА*** – график, показывающий зависимость величины спроса от цены. Каждой величине цены соответствует свое значение величины спроса. Эту зависимость можно выразить графически, в виде ***кривой спроса (линии спроса)*** на графике спроса. Обратите внимание на то, что хотя по оси абсцисс обычно откладываются значения независимой переменной, на графике спроса, наоборот, по оси абсцисс принято откладывать цену (*P*), а по оси ординат – количество (*Q*).  
***КРИВАЯ СПРОСА*** – непрерывная линия на графике спроса, на которой каждой величине цены соответствует определенная величина спроса. Линия спроса на графике может выглядеть различным образом, в зависимости от товара. Обычно она изображается в виде кривой, напоминающей гиперболу. Кривую спроса обычно изображают лишь в центральной ее части, не доводя линию до участков чересчур низкой или чересчур высокой цены на товар, поскольку такие ситуации являются, как правило, умозрительными и изучение спроса в них носит характер предположений. Кривая спроса может менять свою форму, смещаясь вправо или влево, под влиянием ***неценовых факторов спроса***.  
***ФАКТОРЫ СПРОСА*** (детерминанты спроса) – факторы, влияющие на величину спроса. Основным детерминантом является цена товара, влияющая на спрос в соответствии с ***законом спроса***. Кроме того, существует ряд других факторов, которые принято называть ***неценовыми факторами спроса***.  
***НЕЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ СПРОСА*** (неценовые детерминанты спроса) – факторы, влияющие на величину спроса, и не связанные с ценой товара. При изменении неценовых факторов изменяется величина спроса при заданных величинах цены; таким образом, изменяется кривая спроса. В этом случае обычно говорят о ***смещении кривой спроса***. При росте спроса кривая смещается вправо, при уменьшении – влево.  
К неценовым факторам относят:

* ***Доходы потребителей***. При увеличении доходов потребителей спрос обычно увеличивается. Однако следует учитывать, что при этом изменяется структура потребления, и поэтому некоторые товары не подчиняются общей закономерности. Так, спрос на самые дешевые, низкокачественные товары (например, на одежду «секонд-хенд», обувь из дешевого кожзаменителя, пищевые продукты низкого сорта), наоборот снижается, поскольку люди, которые были вынуждены покупать эти товары, теперь способны приобрести более качественные продукты. Товары, спрос на которые растет с увеличением денежного дохода, называются нормальными товарами, или товарами высшей категории. Товары, спрос на которые изменяется в противоположном направлении, называются товарами низшей категории. В данной модели рассматривается товар из категории нормальных товаров.
* ***Вкусы, мода***. Изменение вкусов потребителя под влиянием моды, рекламы, других факторов вызывает соответствующее изменение спроса на товар. При росте потребительских предпочтений спрос на товар растет, при снижении – снижается. Этот фактор оказывает наибольшее влияние на товары, подверженные моде (одежду, обувь), и наименьшее – на товары длительного пользования.
* ***Количество потребителей***. Увеличение числа покупателей на рынке обуславливает повышение спроса, уменьшение числа покупателей приводит к сокращению спроса. Количество потребителей может изменяться в связи с различными факторами, например, изменением численности населения, связанным с естественным приростом или миграциями. В условиях международной торговли количество потребителей вырастает при продвижении товара на рынки других стран; наоборот, снижение экспортных и импортных квот, введение экономического эмбарго снижает количество потребителей товара на мировом рынке. Хотя количество покупателей существенно влияет на спрос, это справедливо только для товаров, одинаково востребованных повсюду. Например, выход отечественных автомобилей на рынок США, хотя и значительно увеличит количество потенциальных покупателей, не приведет к существенному росту спроса, поскольку для американских покупателей эти автомобили покажутся недостаточно качественными. Такая же ситуация складывается с любыми товарами, востребованными лишь в рамках какой-либо из культур – национальной одеждой, продуктами национальной кухни – или товарами, специфичными для использования в какой-то местности (пустыне, тайге, приморских районах).
* ***Цены заменителей***. Почти все товары на рынке имеют товары–заменители, выполняющие те же или почти те же функции. Примером могут быть телевизоры различных производителей, разные марки автомобилей. Товары–заменители делят между собой рынок данного вида товаров. В том случае, когда цена на один из взаимозаменяющих товаров вырастает, часть его покупателей из соображений экономии перейдет на другой, более дешевый товар; если же цена снизится, то это, наоборот, привлечет покупателей из числа пользующихся товарами–заменителями. Таким образом, рост цены на товары–заменители вызывает возрастание спроса на заменяемый товар, снижение цены на заменители приводит к сокращению спроса на этот товар. Указанный фактор наиболее важен для тех товаров, которые наиболее похожи на свои заменители, например, минеральную воду. Если же товар обладает какими-то уникальными свойствами, при которых найти полноценный заменитель трудно, значение этого фактора снижается.

К другим неценовым факторам спроса относят:

* ***Ожидания потребителя***. Спрос может изменяться в зависимости от потребительских ожиданий относительно будущих цен на товары, наличие товаров и будущего дохода. Так, в экстремальных экономических ситуациях значительно растет спрос на товары первой необходимости (соль, спички, мыло), поскольку покупатели боятся исчезновения их с прилавков. То же самое происходит при ожидании повышения цен на те или иные товары. Наоборот, в ожидании понижения цен (например, на овощи нового урожая) спрос снижается. Однако ожидания потребителя сложно учесть, и потому этот фактор не используется в модели.
* ***Цены дополняющих товаров***. Некоторые товары имеют дополняющие товары. Например, для фотоаппаратов это будут фотопленки или карты памяти. Цены на взаимодополняющие товары влияют на спрос обратным образом. Так, если цены на карты памяти существенно возрастут, то сократится спрос на цифровые фотоаппараты, и наоборот. Не все товары имеют дополняющие товары, поэтому данный фактор не используется в модели.

**22. Предложение. Факторы, влияющие на предложение**

***ПРЕДЛОЖЕНИЕ*** – способность и желание продавцов предложить определенное количество товара по данной цене. Предложение характеризуется, в первую очередь, ***величиной предложения*** – количеством товаров, которое продавцы хотят и могут продать по данной цене. Таким образом, у них должно быть желание (согласие на продажу товара по данной цене) и возможность (наличие необходимого числа товаров) для продажи товара в данном количестве.  
Можно рассматривать как ***индивидуальное*** предложение (предложение конкретного продавца), так и ***общую величину*** предложения (предложение всех продавцов, присутствующих на рынке). В экономике изучается, в основном, общая величина предложения на какой-либо товар. В макроэкономике также рассматривается ***совокупное предложение*** – общая величина предложения всех товаров всеми продавцами, действующими на данном рынке. Как правило, предложение товара подчиняется ***закону предложения***.  
***ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ*** – закон, в соответствии с которым при увеличении цены на товар предложение этого товара повышается при прочих неизменных ***факторах***.  
Закон предложения может иметь исключения. Так, для целого ряда товаров сдерживающим фактором роста производства является ограниченность ресурсов. При достижении границы максимального использования ресурсов никакой рост цен не сможет увеличить производство, а с ним и предложение товаров.  
Закон предложения имеет общепринятое в экономической науке графическое отображение в виде ***графика предложения***.  
***ГРАФИК ПРЕДЛОЖЕНИЯ*** – график, показывающий зависимость величины предложения от цены. Каждой величине цены соответствует свое значение величины предложения. Эту зависимость можно выразить графически в виде ***кривой предложения (линии предложения)*** на графике предложения.  
Обратите внимание на то, что, хотя по оси абсцисс обычно откладываются значения независимой переменной, на графике предложения, наоборот, по оси абсцисс принято откладывать цену (*P*), а по оси ординат – количество (*Q*).  
***КРИВАЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ*** – непрерывная линия на графике предложения, на которой каждой величине цены соответствует определенная величина предложения. Линия предложения на графике может выглядеть различным образом, в зависимости от товара. Иногда она изображается в виде прямой, а чаще – в виде кривой, напоминающей гиперболу. При этом кривую часто изображают так, что она как бы имеет вертикальную асимптоту. Этим хотят подчеркнуть ограниченный характер производственных возможностей: существует предел производства каждого продукта, такая величина выпуска, которая не может быть достигнута даже при самых высоких затратах, поскольку ресурсы носят ограниченный характер. Кривую предложения обычно изображают лишь в начальной или центральной ее части, не доводя линию до участков чересчур высокой цены на товар, поскольку такие ситуации являются, как правило, умозрительными и изучение предложения в них носит характер предположений. Кривая предложения может менять свою форму, смещаясь вправо или влево, под влиянием ***неценовых факторов предложения***.  
***ФАКТОРЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ*** (детерминанты предложения) – факторы, влияющие на величину предложения. Основным детерминантом является цена товара, влияющая на предложение в соответствии с ***законом предложения***. Кроме того, существует ряд других факторов, которые принято называть ***неценовыми факторами предложения***.  
***НЕЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ*** (неценовые детерминанты предложения) – факторы, влияющие на величину предложения, и не связанные с ценой товара. При изменении неценовых факторов изменяется величина предложения при заданных величинах цены; таким образом, изменяется кривая предложения. В этом случае обычно говорят о ***смещении кривой предложения***. При росте предложения кривая смещается вправо, при уменьшении – влево.  
К неценовым факторам относят:

* ***Уровень технологии***. Развитие технологий приводит к повышению уровня ресурсоотдачи – на единицу ресурсов можно получить больше продукции. Например, внедрение поточной линии приводит к тому, что выпуск продукции в расчете на одного рабочего возрастает. Таким образом, с ростом уровня технологии растет производство товаров, а значит, и их предложение. Этот фактор, однако, мало влияет на те товары, при использовании которых необходим ручной труд и использование традиционных технологий.
* ***Цены ресурсов***. Цена на ресурсы существенно влияет на величину предложения. Рост цен на ресурсы вызывает рост себестоимости продукции, и, как следствие, увеличение цены, по которой производители готовы продавать свои товары. Таким образом, цена на ресурсы находится в обратной зависимости к величине предложения товара.
* ***Величина налогов***. Налоги влияют на прибыль производителя; для того, чтобы компенсировать рост налогов, производители увеличивают цену продукции. Этот фактор наиболее значим для тех товаров, которые облагаются высоким налогом. Например, государство обычно облагает большими налогами производство алкогольных напитков и табачных изделий, с тем, чтобы ограничить потребление этих товаров, или же изделия из меха диких животных – с тем, чтобы предотвратить их истребление.
* ***Количество производителей***. При увеличении числа производителей какого-либо продукта предложение будет расти. Однако и в этом случае следует учитывать ограниченность ресурсов. С ростом числа производителей происходит исчерпание дешевых ресурсов. Вновь появляющиеся на рынке фирмы вынуждены будут использовать более дорогие ресурсы, например, при исчерпании ресурсов местного сырья придется завозить его издалека, что увеличит затраты. Такие товары уже невыгодно продавать по прежней цене, а это значит, что предложение по данной цене не увеличится.

К другим неценовым факторам предложения относят:

* ***Ожидания производителя***. Предложение может изменяться в зависимости от потребительских ожиданий относительно будущих цен на товары, сырье, изменения налоговых ставок и др. Например, фермеры могут придерживать продажу пшеницы, ожидая, что цена на нее увеличится. Однако возможен и обратный эффект – в ожидании повышения цен производители могут наращивать производство. Этот фактор достаточно сложно учесть, и потому он не используется в модели.
* ***Цены на другие товары***. Производители находятся в постоянном поиске наиболее выгодного вложения капитала. При повышении цены на какой–либо товар он становится привлекательным для капиталовложений, и происходит приток капитала в сферу его производства. Таким образом, одним из неценовых факторов предложения товара являются цены на другие товары: если они растут, будет происходить отток капитала в сферу их производства, и, соответственно, уменьшение предложения данного товара, и наоборот. Этот фактор наиболее значим для товаров со схожими условиями производства, поскольку в этом случае переход на другой вид продукции не требует больших затрат. Данный фактор не рассматривается в модели.

Обратите внимание на то, что уровень влияния различных неценовых факторов на предложение сильно зависит от типа товара.

**23. Равновесие рынка. Равновесные цена и объём продаж**

**Равновесием на рынке** называется ситуация, когда продавцы предлагают к продаже ровно такое количество блага, которое покупатели решают приобрести (объем спроса равен объему предложения).

Поскольку продавцы и покупатели хотят продать или купить различные количества блага = в зависимости от его цены, для рыночного равновесия необходимо, чтобы установилась такая цена, при которой объемы спроса и предложения совпадут. Другими словами, цена уравнивает объемы спроса и предложения.

Цена, вызывающая совпадение объемов спроса и предложения, называется **равновесной ценой**, а объемы спроса и предложения при этой цене называются **равновесными объемами спроса и предложения**.

В условиях равновесия происходит так называемое **очищение рынка** = на рынке не останется ни непроданного блага, ни неудовлетворенного спроса (покупателей, желающих купить благо по установившейся цене и не сумевших это сделать из-за отсутствия продавцов).

Таким образом, чтобы найти равновесие на рынке некоторого блага, нужно определить, какая цена вызовет на этом рынке такой объем предложения, который будет соответствовать объему спроса = при этой цене продавцы принесут на рынок ровно столько произведенного ими блага, сколько покупатели захотят унести. Такая цена называется равновесной ценой, а объем спроса и предложения, соответствующий ей = равновесными объемами спроса и предложения.

**24. Последствия государственного регулирования цен**

**Основными методами государственного регулирования уровня цен являются:**

* установление предельных цен, регламентирующих верхнюю или нижнюю границу рыночной цены.
* установление фиксированных цен. В этом случае экономические агенты обязаны заключать сделки только по строго регламентированным ценам.

***Максимальным*** называется такое значение цены, выше которого товар не может продаваться/покупаться на рынке, В таком случае область допустимых значений рыночной цены находится в интервале: ****

Рассмотрим два случая установления государством максимальной цены: (рис. 1) и  (рис. 2).

Цветом отмечена область запрещенных значений цены. Как видно, равновесная цена Р\* в эту область не попадает. После установления государством Р, не ниже равновесного уровня рынок может остаться в точке равновесия, а значит и равновесная цена и равновесный объем останутся на том же уровне (Р\*, Q\*), что и до установления.

*Если вам такая мера государственного регулирования кажется бессмысленной, то вспомните, например, о таком факторе сдвига кривой спроса, как ожидания потребителей. Для предотвращения ажиотажного спроса в период незначительного роста цены товара государство, таким образом, может послать своего рода успокаивающий сигнал: «Не беспокойтесь, выше данного значения цена не поднимется».*

После установления государством **максимальной цены ниже равновесного уровня** рынок не сможет согласовать интересы продавцов и покупателей и обеспечить достижение точки равновесия, а значит, на рынке установится цена, наиболее близкая к равновесной. Как видно, в этом случае равновесная цена Р\* попадает в область запрещенных значений.

Объем продаж будет равен минимальному из значений Qd и Оs (в данной ситуации Qs), и на рынке возникнет дефицит товара в размере: (Qd – Оs).

**S**

**E\***

**P**\*

**P**

**PMAX**

**D**

**Q**

**Q\***

Рис. 1. Последствия установления потолка цены на уровне выше равновесного

**E\***

**P**\*

**P**

**PMAX**

**D**

**Q**

**Q\***

**S**

**Е\***

Рис. 2 Последствия установления потолка цены на уровне ниже равновесного

***Минимальным*** называется значение цены, ниже которой товар не может продаваться/покупаться на рынке. Область допустимых значений рыночной цены находится в таком случае в интервале: ****. Рассмотрим два случая установления государством минимальной цены: и.

На рис. 5 розовым цветом отмечена область запрещенных значений цены. Если , то равновесная цена Р попадает в область запрещенных значений (рис.5) После установления государством минимальной цены выше равновесного уровня рынок не может обеспечить достижение точки равновесия, а значит, установится цена, наиболее близкая к равновесной - в данном случае **Рmin.** Объем продаж будет равен минимальному из объемов Qd и Qs (то есть Оd), и на рынке возникнет излишек товара в размере:

Qs – Qd=Q2-Q1.

**Q2**

**Q1**

**Q\***

**E\***

**P**\*

**P**

**Pmin**

**D**

**Q**

**S**

**Е\***

Pис. 5 Последствия установления пола цены на уровне выше равновесного

Чаще всего установление нижнего предела цены применяется правительством при регулировании цен на сельскохозяйственную продукцию.

При установлении фиксированной цены товар может быть продан только по этой цене. Можно утверждать, что фиксированная цена это одновременно и потолок, и пол цены.

Последствия введения фиксированной цены:

1.  - возникает избыток товара (аналогично рис.5).

2. - изменения отсутствуют.

3.  - возникает дефицит товара (аналогично рис.2).

**25. Эластичность спроса: ценовая, по доходу, перекрёстная эластичность спроса.**

[**Эластичность спроса**](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C_%D1%81%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%81%D0%B0) **по цене, ценовая эластичность спроса** (price elasticity of demand) — относительное изменение объема спроса при изменении цены на 1 %.

E_{P}^D= \left | \frac{\Delta{Q} = Q2 - Q1}{\Delta{P} = P2 - P1} \right \vert = \left | \frac{\Delta{Q},%}{\Delta{P},%} \right \vert, где Q - спрос(количество); P - цена.

Для измерения процентного изменения величины спроса используется формула средней точки Аллена.

\Delta{Q},%= \frac{Q_2-Q_1}{(Q_2+Q_1)/2}*100%

\Delta{P},%= \frac{P_2-P_1}{(P_2+P_1)/2}*100%

Встречается так же упрощённый расчёт:

\Delta{Q},%= \frac{Q_2-Q_1}{Q_1}*100%

\Delta{P},%= \frac{P_2-P_1}{P_1}*100%

Различают точечную и дуговую эластичность.

**Точечная эластичность** — эластичность, измеренная в одной точке [кривой спроса](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D1%81%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%81%D0%B0) или предложения;

Точечная эластичность может быть определена, если провести касательную кривой спроса. Значение точечной эластичности обратно пропорционально тангенсу угла наклона касательной.

**Дуговая эластичность** — это показатель средней реакции спроса на изменение цены выраженной кривой спроса на некотором отрезке D1D2.

На эластичность влияют сроки хранения и особенности производства.

В зависимости от значения коэффициента Ed различают:

* совершенную неэластичность (коэффициент Ed = 0).

К товарам с совершенно неэластичным спросом по цене относятся товары, без которых невозможно обойтись, например, соль, инсулин для диабетиков.

* неэластичный спрос (коэффициент |Ed| < 1);
* спрос, имеющий единичную эластичность (коэффициент |Ed| = 1).
* эластичный спрос (коэффициент |Ed| > 1);
* совершенно эластичный спрос (коэффициент |Ed| = бесконечности)

Данный вид эластичности характерен для товаров в условиях совершенного рынка, где никто не может повлиять на его цену, следовательно, она остается неизменной.

Для подавляющего большинства товаров зависимость между ценой и спросом обратная, то есть коэффициент получается отрицательным. Минус обычно принято опускать и оценка производится по модулю. Тем не менее, встречаются случаи, когда коэффициент эластичности спроса оказывается положительным — например, это характерно для [товаров Гиффена](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%80_%D0%93%D0%B8%D1%84%D1%84%D0%B5%D0%BD%D0%B0).

Факторы, влияющие на эластичность:

* Наличие заменителей. Чем больше товаров-субститутов, тем эластичнее спрос на данный товар.
* Удельный вес товара в бюджете потребителя. Чем больше удельный вес, тем выше ценовая эластичность спроса.
* Размер дохода.
* Качество товара. Если товар — предмет роскоши, спрос эластичен; если товар первой необходимости, спрос неэластичен.
* Размеры запаса. Чем больше запас, тем эластичней спрос.
* Ожидания потребителя.

### Эластичность спроса по доходу

Эластичность спроса по доходу (income elasticity of demand) показывает на сколько процентов изменится величина спроса при изменении дохода на 1 %.

E = \frac {(dQ/dI)} {(Q/I)}

E — Elasticity (эластичность); Q — Quantity (количество); P — Price (цена); d — Дельта; I — Income (доход)

Она зависит от следующих факторов:

* Значимость товара для бюджета семьи.
* Является ли товар предметом роскоши или предметом необходимости.
* Консерватизм во вкусах.

Если увеличение дохода приводит к уменьшению спроса на товар, то показатель эластичности по доходу является отрицательным (E<0). Скорее всего, данный товар низкокачественный.

Товар считается нормальным, если эластичность по доходу положительна (E>0).

Если 0<E<1, то спрос на товар растет медленнее, чем доход. Таким показателем эластичности характеризуют товары первой необходимости.

Спрос на товар растёт быстрее дохода в том случае, если E>1. Свойственно предметам роскоши.

### Перекрестная эластичность

Перекрестная эластичность показывает процентное изменение спроса на товар A относительно изменения цен на товар B.

E_\times^D=\frac{\Delta{Q_A}/{Q_A}}{\Delta{P_B}/{P_B}}.

Если E_\times^D>0, то перед нами взаимозаменяемые блага (субституты), если E_\times^D<0, то блага взаимодополняемые. Чем больше эластичность спроса на благо, тем выше степень заменяемости благ (если E_\times^D=+\mathcal {1}, то A и B – совершенные субституты). И наоборот, чем меньше эластичность, тем больше взаимодополняемость (если E_\times^D=-\mathcal {1}, то мы имеем пример жесткой взаимодополняемости).

**26. Эластичность предложения**

[Эластичность предложения](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C_%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F) — степень изменения в количестве предлагаемых товаров и услуг в ответ на изменения в их цене. Процесс возрастания эластичности предложения в долгосрочном и краткосрочном периодах раскрывается через понятия мгновенного, краткосрочного и долгосрочного равновесия.

Коэффициент эластичности предложения показывает относительное изменение объема [предложения](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_(%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0)) при изменении цены на 1 %.

Расчёт полностью аналогичен расчёту коэффициента эластичности спроса относительно цены, но Q будет обозначать размер предложения.

Неэластичное предложение — предложение, для которого процентное изменение цены больше процентного изменения объёма предложения. Для неэластичного предложения коэффициент эластичности меньше единицы.

**27. Конкуренция и типы рыночных структур**

**Конкуренция** — это соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров.

Различают совершенную и несовершенную конкуренцию

**Совершенная конкуренция** — это соперничество многочисленных производителей, создающих примерно одинаковые объемы идентичной (совершенно заменяемой) продукции.

**Несовершенная конкуренция** в отличии от совершенной ограничена влиянием монополий и государства.

**Различают следующие модели несовершенной конкуренции:**

* [Монополия](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/monopoliya.html)
* [Монополистическая конкуренция](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/monopolisticheskaya-konkurenciya.html)
* [Олигополия](http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/oligopoliya.html)

**Характеристика основных моделей рынка**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Признаки модели рынка** | **Модели рынка** | | | |
| **Совершенная конкуренция** | **Несовершенная конкуренция** | | |
| **Монополистическая конкуренция** | **Олигополия** | **Чистая монополия** |
| Количество фирм | Множество | Много | Несколько | Одна фирма |
| Тип продукции | Однородная, стандартизированная | Мнимая или действительная дифференциация | Однородная или дифференцированная | Уникальная продукция |
| Степень контроля над ценой | Отсутствует контроль | Слабый, незначительный контроль | Частичный контроль | Высокая степень контроля |
| Условия вступления в отрасль | Ограничений нет, равный доступ к информации | Относительно легкие, удовлетворительный доступ к информации | Ограничен доступ на рынок и к информации | Доступ на рынок блокирован |
| Неценовая конкуренция | Отсутствует | Используются реклама, торговые марки и товарные знаки | Используется в значительной степени | Создание благоприятного имиджа фирмы |
| Примеры | Фермерские хозяйства | Розничная торговля, производство одежды, обуви, косметики, мебели и т.д. | Автомобилестроение, авиационная, химическая, нефтяная, электронная промышленность и т.д. | Электрические и газовые, местные телефонные компании и т.д. |

**Типы конкуренции:**

1. **Функциональная конкуренция** — различные товары могут удовлетворять одну и ту же потребность.
2. **Видовая конкуренция** — лучше удовлетворяет потребность в товаре с более высокими потребительскими качествами.
3. **Межфирменная конкуренция** — преимущество на рынке имеет тот, кто лучше овладел вниманием потенциальных потребителей. Успех на современном рынке имеет то предприятие, которое смогло обеспечить разнообразие ассортимента выпускаемых товаров и предлагаемых услуг, увеличить ценности потребительских свойств продукции при одновременном незначительном повышении цены на нее, концентрацию своих усилий на создании новых сегментов и новых ниш рынка.

Выделяются также две основные группы методов конкуренции: ценовые, неценовые.

**28. Особенности функционирования рынка совершенной конкуренции**

**29. Особенности функционирования рынка несовершенной конкуренции**

**30. Доходы населения. Виды доходов. Формирование дохода. Неравенство в распределении доходов**

**31. Основные макроэкономические показатели: национальный объём производства. Общий уровень цен. Процентная ставка. Занятость**

**32. Система национальных счётов и её основные показатели: Валовой национальный продукт.**

**33. Валовой внутренний продукт. Чистый национальный продукт. Национальный доход. Личный доход. Личный располагаемый доход**

**34. Экономический рост. Типы экономического роста. Факторы экономического роста**

**35. Отрицательные и положительные стороны экономического роста**

**36. Циклы и кризисы. Антикризисная политика**

**37. Понятие, причины, виды, экономические и социальные последствия инфляции**

**38. сущность категории «занятость». «Рынок труда» - как экономическая категория**

**39. Спрос и предложение на рабочую силу. Безработица: формы, виды, уровень безработицы**

**40. Государственное регулирование занятости**